

**PROCÈS-VERBAL DES DÉLIBÉRATIONS
DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE RÉUNIE EXTRAORDINAIRE
DU 06 JUILLET 2024**

- Annexe - Teneur des débats -

Les questions sont prises par regroupement thématique, et des réponses apportées pour chaque thème par la Présidente et 2 des salariés ; les principaux éléments sont retranscrits ci-dessous :

1) Economie

Quel est le montant de la dette à reprendre auprès du LCL et est ce qu'il y a d'autres dettes à reprendre ?

Sur le montant de la dette, il ne peut être apporté de réponse à cette question, les informations concernant le vendeur étant couvertes par l'accord de confidentialité. Comme indiqué, ce montant pourra être soit repris intégralement par La Cagette, soit renégocié avec le LCL, les échanges sont en cours.

Il y a sûrement d'autres dettes mais qui ne peuvent pas nous être imputées. La dette du Crédit Lyonnais est à la charge du repreneur uniquement parce qu'elle était nantie sur le fond de commerce. C'est-à-dire qu'ils avaient pris une garantie sur le fond de commerce au cas où le gérant ne pourrait pas rembourser sa dette. En reprenant le fond de commerce, on récupère donc cette dette. Toutes autres dettes existantes seraient gérées par le Tribunal de commerce.

Combien pensez-vous que l'on puisse vendre le bail de Clemenceau ?

Le bail de Clémenceau a été acheté à 63 000 € ; on espère que l'on trouvera un repreneur, et que le prix de la vente pourra au moins couvrir le prix d'achat. On peut raisonnablement espérer le vendre un peu plus, du fait des travaux qui sont réalisés dans la rue depuis 2 ans, qui vont considérablement améliorer l'environnement et l'accessibilité du magasin. Il est aujourd'hui évalué à 100 000€ par les agents immobiliers. Mais pour le moment c'est une hypothèse très prudente qui a été retenue dans le prévisionnel d'activité et le plan de financement, puisqu'a été retenu le scénario le plus défavorable d'une résiliation, soit un double loyer jusqu'en juillet 2025, sans revente du droit au bail.

Quels sont les critères de choix du tribunal pour décider du repreneur ?

- > Le Tribunal étudiera les offres des candidats-repreneurs au regard de 3 critères :
- le montant de l'offre, qui sert à rembourser les créanciers ; plus il est élevé plus l'administrateur peut rembourser un nombre élevé de créanciers du vendeur
 - le cas échéant, le nombre de salarié.es pouvant être repris
 - la solidité du repreneur ; l'objectif étant que le repreneur soit suffisamment solide pour faire fonctionner l'activité de manière pérenne, et éviter un nouveau redressement judiciaire à court ou moyen terme.

Vous avez parlé de possibilité d'amélioration de notre candidature, de quoi s'agit il ?

> La première offre est engageante, et il n'est pas possible de mettre des conditions suspensives. La Cagette ne peut retirer son offre après le dépôt, d'où la nécessité que ce dépôt soit autorisé en amont par l'Assemblée générale, et que les accords de prêts aient été obtenus avant dépôt de l'offre.

En revanche, suite à ce 1er dépôt, les offres des différents candidats-repreneurs seront portées à notre connaissance. L'administrateur pourra nous poser des questions, et éventuellement souligner des points qu'il nous recommande d'améliorer. Un délai est prévu pour permettre aux candidats repreneurs de déposer une nouvelle offre, qui ne peut qu'être améliorée par rapport à la première (notamment en augmentant le montant proposé).

Quand on contracte des emprunts, il y a des garanties prises sur ces emprunts ; quelles sont les garanties prévues avec les Banques partenaires ?

France-Active AIRDIE active sa propre garantie, les autres garantissent l'emprunt en nantissant notre futur fonds de commerce, exactement comme l'a fait le Crédit Lyonnais. Ce qui signifie que si demain La Cagette faisait faillite, le repreneur devrait reprendre les emprunts contractés.

Les projections financières sont-elles suffisamment prudentes, notamment je suis inquiet quant aux charges prévisionnelles, qui je trouve manquent de sobriété ?

Toutes les hypothèses retenues l'ont été avec une grande prudence. Certains de nos partenaires, en particulier notre experte comptable et nos conseillers bancaires nous ont même jugé parfois trop prudents. Par exemple nous avons prévu une marge commerciale assez faible, en considérant un taux de perte similaire à celui que nous avons actuellement alors que dans la nouvelle gamme nous allons avoir beaucoup de non alimentaire, donc des produits non périssables, donc à priori moins de perte.

L'évolution considérée pour le nombre de coopérateurs, comme celle du panier moyen sont très raisonnables. Le panier moyen notamment reste plafonné à 175€ / mois, quand il atteint plus de 200€ à Paris ou Bruxelles ; mais nous avons considéré que Montpellier n'était pas une capitale, et que le panier n'atteindrait pas ces montants.

Parallèlement à notre prudence sur le chiffre d'affaires et la marge prévisionnels, il nous a paru au contraire, préférable de gonfler un peu nos charges, pour s'assurer que cela passe même dans ces conditions. Il y a peu de chances que toutes ces précautions soient nécessaires, mais c'est prudent.

Si des aléas se présentent, nous aurons donc quelques leviers à activer comme La Cagette l'a déjà fait à plusieurs reprises. et nous vous rappelons que dans notre prévisionnel, il n'a pas été pris en compte la valorisation du bail de Clémenceau ; alors qu'il est probable qu'on arrive à le vendre, ce qui représente entre 60 et 100 mille euros.

Concernant la question particulière des locaux de Castilhon que nous prévoyons de garder, c'est une question récurrente, mais il faut avoir en tête les ordres de grandeur ; le loyer représente 11 000 euros par an, ce qui est une dépense non dimensionnante au regard des 800 000 euros de charges annuelles. C'est une soupape, on peut s'en séparer si vraiment c'était indispensable, mais il faut avoir en tête que ce montant est proportionnellement

faible, alors que le local est absolument nécessaire à la vie coopérative. C'est un lieu qui est utilisé quotidiennement par les comités pour leurs réunions, et par les salarié.es ; chaque semaine pour la Table Ronde, et plusieurs fois par mois pour y tenir les réunions d'accueil des futurs coopérateurs et coopératrices. En réalité, si nous avons besoin de trouver 10 000€, on aura plus vite fait de faire une campagne de communication et de recruter de nouveaux membres que de se séparer de ce local.

2) Gouvernance

A cause des accords de confidentialité, un certain nombre d'informations n'a pas pu être porté à notre connaissance. Il a été souligné que la Présidence n'avait pas pris les décisions toute seule, du coup comment ont été prises les décisions et par qui ?

> Les statuts de La Cagette désignent la Présidence comme personne responsable et engagent les décisions de La Cagette ; c'est la seule instance légale, avec l'AG. Pour des raisons pratiques, les statuts prévoient que l'AG délègue les "affaires courantes" - listées dans les statuts - à la Présidence, qui est donc autorisée à prendre toutes les décisions afférentes. En revanche, pour tous les sujets ne relevant pas de cette "gestion courante" c'est l'Assemblée générale qui doit prendre les décisions ; comme nous sommes en train de le faire avec cette AG pour le projet de déménagement.

Ce qui organise ensuite les prises de décisions à La Cagette, en pratique, est le Manuel des membres. Et il prévoit une prise de décisions par cercles concentriques ; les 4500 coopérateurs participent aux réflexions et prises de décision lors de l'AG, et toute l'année via les outils quotidiens de La Cagette. Parmi les 2000 coops actifs, 200 ont pris des responsabilités dans divers Comités, qui sont en charge de certains domaines d'activités. On distingue les "Comités Socle", c'est-à-dire les comités qui sont indispensables à la vie de la Cagette (par exemple le Comité Suivi Salariés, Comptabilité, Accueil), et les autres Comités, qui traitent des sujets moins vitaux pour l'activité du magasin, ce qui ne veut pas dire qu'ils ne sont pas importants ! Chacun de ces Comités traite de ses sujets en autonomie, mais est en contact si nécessaire avec la Table Ronde.

La Table Ronde est l'instance de gestion courante de La Cagette, et aussi celle qui prend tous les grands arbitrages. Elle se réunit toutes les semaines, le jeudi soir, pour examiner les différents sujets. Siègent toujours à la Table Ronde : les salariés, la Présidence, les Amis de La Cagette, les référents et responsables des Comités socles ; et chaque année sont renouvelés également les référents et responsables des Comités qui portent un des projets retenus dans le programme de l'année lors de l'AG : en ce moment c'est le cas par exemple des Comités Solidarité et Prévention-médiation.

Dans le cadre du projet de Grand magasin, tous les membres de la Table Ronde ont signé un accord de confidentialité qui a permis à chacun et chacune d'accéder à tous les documents, toutes les informations, et de participer à tous les débats et prises de décision.

Même si la rédaction des résolutions désigne la Présidence comme ayant pouvoir, conformément à ce que prévoient les statuts, toutes les décisions préparatoires et toutes celles à venir ont été et seront prises collectivement en Table Ronde.

3) Questions diverses

Y a-t-il d'autres repreneurs ?

> Le nombre d'autres repreneurs potentiels n'est pas connu à date.

Quoiqu'il en soit, La Cagette se présente dans cette concurrence devant le Tribunal de Commerce avec peu d'expérience ou de stratégie par rapport à d'autres grandes enseignes de la grande distribution. Nous partons donc du principe que nous faisons notre meilleure offre, dans la continuité des échanges que nous avons pu avoir lors des échanges pour une cession de gré-à-gré, en prenant en compte les nouveaux éléments de contexte, et toujours en fonction de ce que l'on estime raisonnable pour La Cagette. Et le reste ne dépendra pas de nous, mais des offres des autres concurrents, et de l'appréciation des juges.

La Mairie peut - elle préempter les locaux ?

> Pour que tout le monde comprenne bien la question, dans certains périmètres de Montpellier, dont celui où le Spar est situé, il existe un droit de préemption commercial de la Mairie. C'est-à-dire que tout projet de vente de particulier à particulier doit être communiqué à la Mairie (comme pour les appartements), et que celle-ci peut s'interposer et avoir priorité pour racheter le bien.

Cette disposition n'existe que dans le cas des cessions amiables, mais ne s'exerce pas dans le cadre d'une procédure collective de reprise devant le Tribunal de Commerce.

On comprend les enjeux de confidentialité, mais par rapport à la concurrence, qui pourraient être les coopérateurs qui transmettraient les éléments à la Grande Distribution ?

> C'est vrai que l'on a insisté sur cet enjeu de ne pas diffuser d'éléments du contenu de notre offre à de potentiels concurrents, au-delà des contraintes de confidentialité légales concernant en particulier le vendeur. Il ne s'agit évidemment pas d'une quelconque méfiance envers les coopérateurs, dont on penserait qu'ils pourraient communiquer ces éléments directement à un concurrent. Mais c'est une mesure élémentaire de prudence, car nous avons diffusé tous les éléments préparatoires de cette AG à exactement 4928 coopérateurs. Il devient donc complètement impossible de contrôler la diffusion des informations. Il suffit d'un document qui traîne dans un salon, ou d'une discussion où on partage notre enthousiasme avec des amis en leur expliquant le projet... et on ne sait jamais si à cet apéro il n'y a pas aussi quelqu'un qui justement travaille dans une entreprise qui pourrait être concurrente...

Sans malveillance aucune, mais on a déjà pu constater que les "fuites" sont inévitables : à chaque Agora nous avons insisté sur le caractère confidentiel des informations partagées ; sur chacun des documents que nous avons émis en lien avec le projet de Grand Magasin nous avons apposé sur chaque page un tampon jaune indiquant que ces informations étaient strictement confidentielles et réservées aux coopérateurs. Ce qui n'a pas empêché un article dans La Gazette.

C'est donc simplement un effet de nombre. A partir de 3 ou 5 personnes (ou moins ?) il est impossible de tenir des informations secrètes. Donc il était plus prudent de faire le choix de ne pas divulguer ces informations.

Qu'en est-il de la situation des salariés du Spar ?

Désolée mais ces informations relèvent de la situation du vendeur, et de la confidentialité de notre offre, donc on ne peut pas donner plus d'éléments sur ce sujet.

Est-ce que pour l'appréciation de notre offre notre caractère de projet coopératif sera pris en compte ?

> Cette question a été à l'avocat spécialisé en procédure collective de reprise de fonds de commerce qui nous accompagne, dès le début de la rédaction de l'offre. Sa réponse a été d'assumer notre caractère spécifique de coopérative de consommation, sans la masquer, ni la mettre trop en avant. Nous avons donc présenté les caractéristiques de notre modèle (non lucrativité, coopérateurs propriétaires, gestionnaires et clients, etc.), et surtout nous avons mis en avant le caractère exceptionnel pour nous de l'opportunité qui se présente avec ce Spar. Au vu de notre modèle et de nos contraintes, c'est une chance qui ne se reproduira probablement pas avant longtemps de trouver dans le quartier un local qui réponde aussi parfaitement à nos besoins. Alors que pour une autre enseigne de la grande distribution, ce local est certes intéressant mais elles en ont et peuvent en avoir dans d'autres quartiers qui leur conviendraient tout autant.

Catherine GUSTAU
Présidente de séance

Marine ABOUTAIEB
Scrutatrice

Antonin MOLINO
Scrutateur

Agnès CATALA
Secrétaire

Sophie SACHET
Présidente